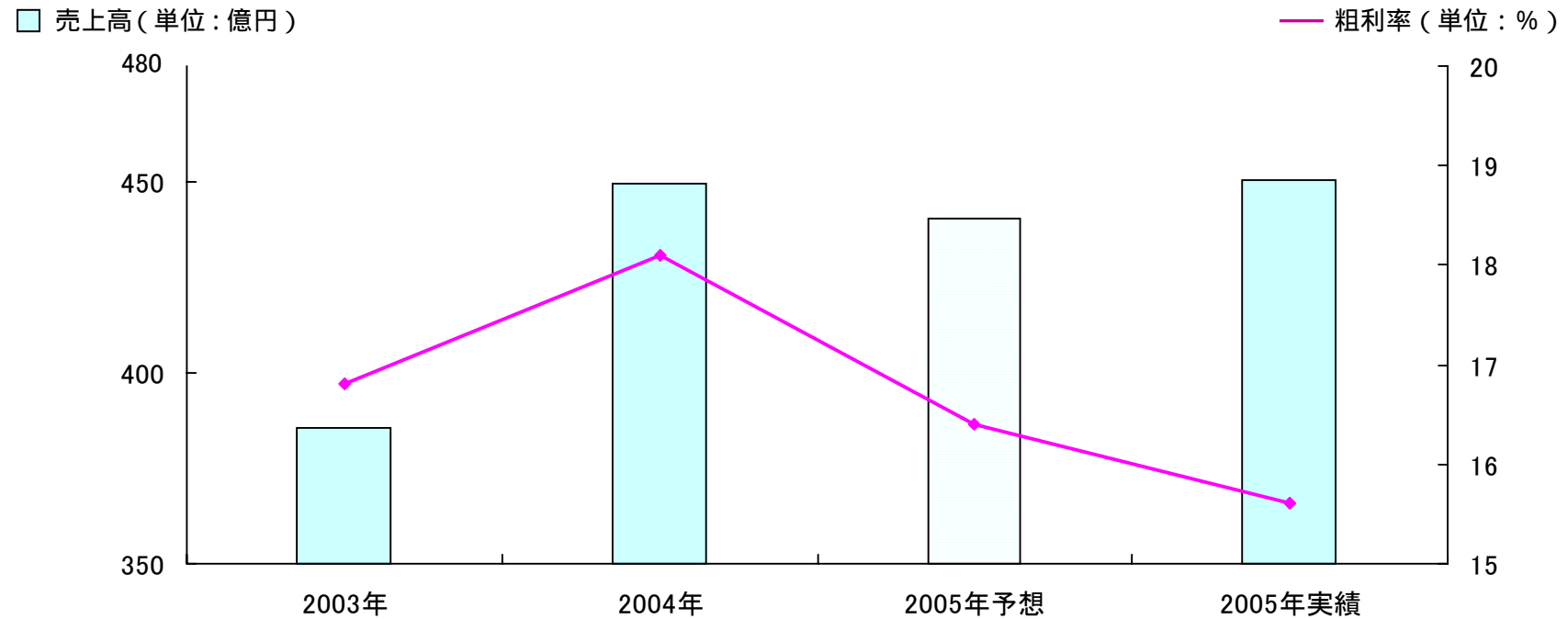


2005 年 12 月期  
決算説明会資料

2006 年 2 月  
ニスカ株式会社

## 主要指標の推移



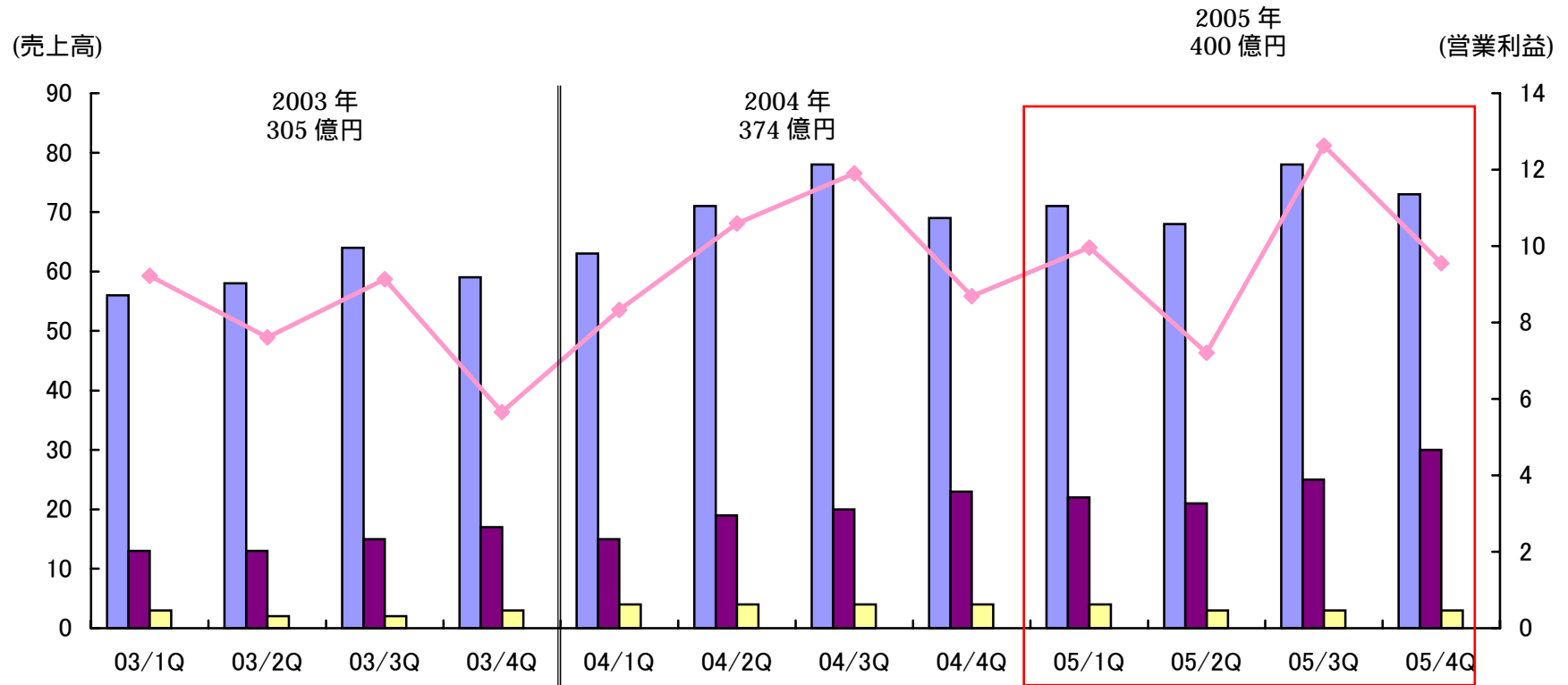
売上高	38,550 百万円	44,929 百万円	44,000 百万円	45,022 百万円
粗利率	16.8%	18.1%	16.4%	15.6%
営業利益	2,816 百万円	4,084 百万円	3,500 百万円	3,329 百万円
経常利益	2,762 百万円	4,146 百万円	3,600 百万円	3,765 百万円
特別損益	402 百万円	369 百万円	-	99 百万円
当期純利益	1,888 百万円	2,758 百万円	2,150 百万円	2,370 百万円

## 2005年 主要ポイント

	対前期	対予想(2005.6.7 公表)
売上高	<p>全体 : <b>+100 百万円</b>  <b>【OAセグメント】 +2,600 百万円</b> (OA では過去最高)                      [PH] <b>+900 百万円</b> : ADF 微減(販価減)、フィニッシュ増(装着率 UP)                      [SC] <b>+2,000 百万円</b> : MFP 用スキャナが着実に増加                      [PR] 300 百万円 : OEM の減少</p> <p><b>【光学セグメント】 2.400 百万円</b>                      [OP] 2.400 百万円 : 既存アイリス、シャッタが価格競争で大幅減</p>	<p>全体 : <b>+1,000 百万円</b>  <b>【OAセグメント】 +2,100 百万円</b>                      [PH] <b>+1,400 百万円</b> : ADF・フィニッシュのオーダー増                      [SC] <b>+100 百万円</b> : MFP 用新規スキャナが順調                      [PR] 300 百万円 : OEM 減少  <b>【光学セグメント】 1,100 百万円</b>                      [OP] 1,050 百万円 : 既存アイリス、シャッタの大幅減少                      プロジェクタ用オートアイリスの生産予定が想定以下</p>
粗利率	<p>2.5%                      原材料 UP 販価低下 機種構成 OP 事業品質ロス                      各要素の複合的な影響により粗利が低下した。</p>	<p>0.8%                      OP 事業の品質ロス OA セグメントの機種構成変化                      原材料 UP は折込済み</p>
営業利益	<p>755 百万円                      粗利率の低下により大幅減少 ( 1,083 百万円 )                      OP 事業の売上減少に伴う営業損失                      販管費率は減少 ( 0.76%改善 : <b>+327 百万円</b> )</p>	<p>171 百万円                      OA セグメントの売上増加                      OP 事業の売上減少                      粗利率の低下により減少</p>
経常利益	<p>381 百万円                      営業利益に連動して減少                      営業外損益増 ( <b>+285 百万円</b>、うち為替益 <b>+231 百万円</b> )</p>	<p><b>+165 百万円</b>                      営業利益に連動して減少                      営業外損益増 ( <b>+193 百万円</b> )</p>
当期純利益	<p>388 百万円                      経常利益に連動                      特別利益の減少 ( 363 百万円 : 基金解散、有価証券売益 )</p>	<p><b>+220 百万円</b>                      経常利益に連動                      特別利益 <b>+150 百万円</b> ( 基金引当戻し、ア化ス売益 )</p>

## O A セグメントの状況

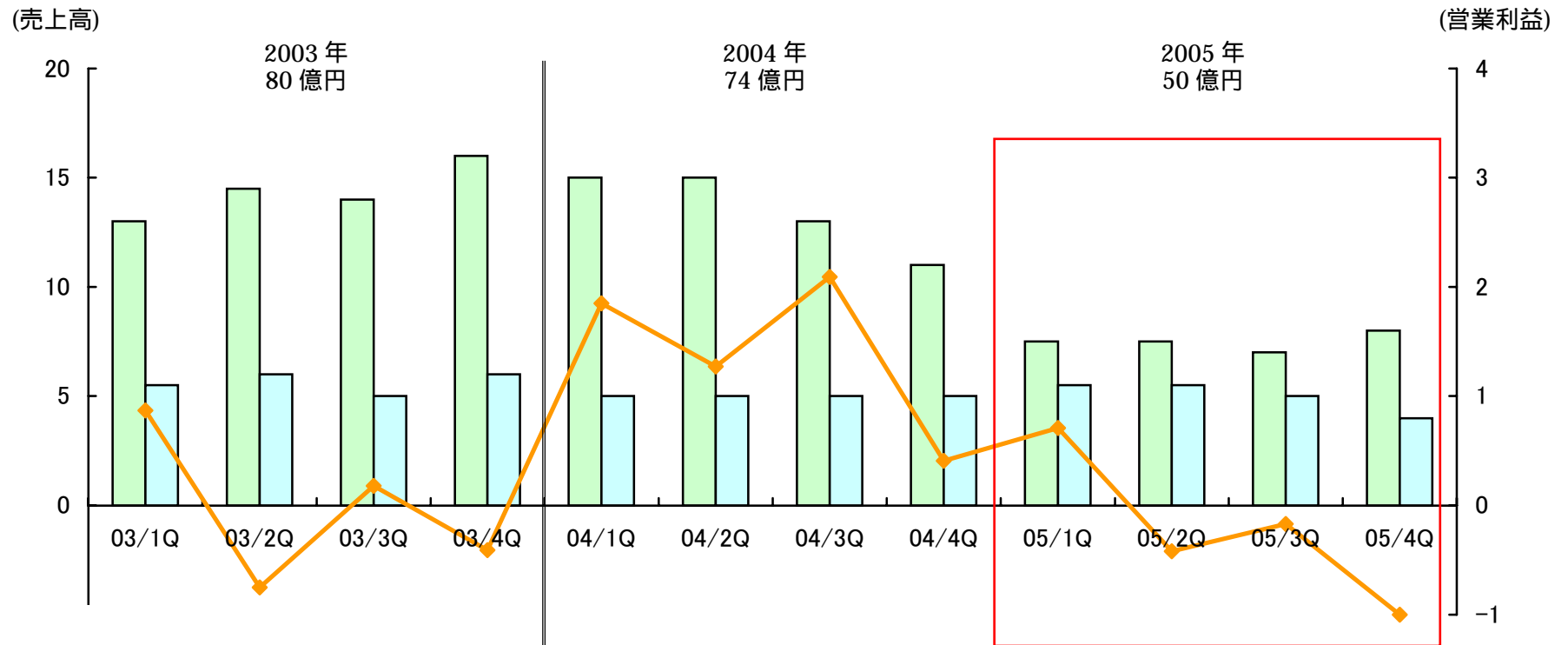
(単位：億円)



■ PH事業	56	58	64	59	63	71	78	69	71	68	78	73
■ SC事業	13	13	15	17	15	19	20	23	21.5	20.5	25	30
■ PR事業	3	2	2	3	4	4	4	4	4	3	3	3
OA合計	72	73	81	79	82	94	102	96	96.5	91.5	106	106
— 営業利益	9.22	7.61	9.13	5.86	8.33	10.59	11.90	8.69	9.96	7.20	12.36	9.55

## 光学計測セグメントの推移

(単位：億円)



OP事業	13	14.5	14	16	15	15	13	11	7.5	7.5	7.0	8.0
その他	5.5	6	5	6	5	5	5	5	5.5	5.5	5.0	4.0
光学合計	18.5	20.5	19	22	20	20	18	16	13	13	12	12
営業利益	0.87	0.75	0.18	0.4	1.85	1.27	2.09	0.41	0.71	0.42	0.17	1.0

## その他指標の推移

	2003年	2004年	2005年
総資産	26,220 百万円	29,502 百万円	30,596 百万円
借入金	1,663 百万円	781 百万円	0 円
自己資本比率	49.5%	52.9%	59.5%
設備投資	757 百万円	731 百万円	936 百万円
研究開発費	547 百万円	586 百万円	457 百万円
減価償却費	754 百万円	774 百万円	790 百万円
配当金	13 円	20 円	30 円(記念 10 円)
株主数	628 名	1,773 名	2,330 名
株式出来高	2,210 千株	1,786 千株	3,316 千株

# 2006 年の見通し

## 2006年予想

	上期	下期	通期
売上高	21,000 百万円	21,000 百万円	42,000 百万円
粗利率	13.8%	14.3%	14.0%
営業利益	1,100 百万円	1,200 百万円	2,300 百万円
営業利益率	5.2%	5.7%	5.5%
経常利益	1,100 百万円	1,200 百万円	2,300 百万円
当期純利益	800 百万円	800 百万円	1,600 百万円
設備投資額	288 百万円	334 百万円	622 百万円
研究開発費	287 百万円	291 百万円	578 百万円
減価償却費	389 百万円	437 百万円	826 百万円

	上期	下期	通期
<b>OA機器</b>	<b>18,000 百万円</b>	<b>17,600 百万円</b>	<b>35,600 百万円</b>
PH事業	13,000 百万円	12,200 百万円	25,200 百万円
SC事業	4,400 百万円	4,800 百万円	9,200 百万円
PR事業	600 百万円	600 百万円	1,200 百万円
<b>光学計測機器</b>	<b>3,000 百万円</b>	<b>3,400 百万円</b>	<b>6,400 百万円</b>
OP事業	1,900 百万円	2,300 百万円	4,200 百万円
他	1,100 百万円	1,100 百万円	2,200 百万円

売上高	<p>全体 = 3,000 百万円</p> <p>【OAセグメント】 4,400 百万円</p> <p>[PH] 3,800 百万円：顧客の内製化、販価下落により大幅減少</p> <p>[SC] 500 百万円：前期の反動により減少</p> <p>[PR] 100 百万円：やや弱含みだが前期並</p> <p>【光学セグメント】 <b>+1,400 百万円</b>：売上増だが価格競争が続く。</p> <p>[OP] <b>+1,200 百万円</b>：既存のアイリス、シャッターが増加、フロント・リアのプロジェクタ市場へのアイリスも増加</p>
粗利率	<p>1.6% 利益率の低下避けられず</p> <p>販価低下により利益率は厳しさ続く 機種構成の変化</p>
営業利益	<p>減益：売上の減少、粗利の低下に連動</p>
経常利益	<p>減益：営業利益の低下に連動</p>
当期純利益	<p>減益：経常利益の低下に連動</p>

# 新戦略について

## 従来戦略の反省点

### 1. 事業環境の変化

事業	内 容	影 響
PH 事業	・ 顧客方針による内製の動きが顕在化	・ 売上高の減少
	・ 市場競争激化に伴う販価の下落	・ 利益率の低下
全事業	・ 少量多機種の増加	・ 開発コスト高
	・ 原材料価格の上昇	・ 原価高

### 2. 従来戦略と反省点

事業	従 来 戦 略	反 省 点
PH 事業	・ 親子間の販売先の棲み分け	・ 顧客別戦略のため、顧客都合による内製化が加速した場合 ニスカの売上減少の対策がない。
	C 社向けは CFT 社	
	C 社以外の顧客向けはニスカ	
	・ 親子独自の開発体制を重視	・ 開発コスト高
		・ 共同開発の成果が不十分
OP 事業	・ アイリス、シャツの応用展開による販路拡大	・ 開発リソースの分散による非効率
	【ビデオカメラ用オートアイリス、デジタルカメラ用シャツ】	品質の低下
	+	コスト高
	【モバイル用シャツ、プロジェクト用アイリス】	
全事業	・ 一定枠内での研究開発投資	・ 開発高度化のための投資が不足
	(財務体質強化を優先)	

## 新 戦 略

事 業	内 容	目 的
P H事業	・ CFT 社との連携強化	・ CFT 社及び C 社向け商品力の強化により C 社グループ
	技術の共有化	とのビジネスを拡大
	事業の分業化	・ 高い商品力を武器に従来顧客への販促を強化
	オリジナル技術の活用	
O P事業	・ ビデ カメ用アイリス、デジ カメ用シャッターに重点をおいた開発強化	・ C 社向け商品力の強化により C 社とのビジネスを拡大
		・ 高い商品力を武器に従来顧客への販促を強化
全 事 業	・ 開発投資を積極化（中長期）	・ 開発力、商品力の強化
	・ 選択と集中	・ 不採算商品からの撤退
	・ CFT 社グループ一体となった生産拠点の再編及び調達	・ 効率、最適化による原価低減
	革新	

以 上